

Strateški načrt do leta 2010 – ambiciozno tudi v prihodnje

Nadzorni svet družbe Gorenje, d.d., je na 25. seji, dne 16.12.2005 obravnaval in potrdil strateški načrt Skupine Gorenje za obdobje do leta 2010; ocenil ga je za realnega, in glede na zunanje in notranje okoliščine poslovanja in njihove ocenjevane trende do leta 2010, tudi za ambicioznega.

Vizija, poslanstvo in vrednote

Vizija

Želimo postati najbolj izviren, v oblikovanje usmerjen ustvarjalec izdelkov za dom na svetu.

Poslanstvo

Ustvarjamo izvirne, tehnično dovršene, vrhunsko oblikovane ter uporabnikom in okolju prijazne izdelke za prijeten dom. Osredotočeni smo v povečevanje zadovoljstva potrošnikov, ob tem pa na družbeno odgovoren način ustvarjamo vrednost za lastnike, zaposlene in druge deležnike družb Skupine Gorenje.

Vrednote

- P** oštenost.
- O** dprtost.
- L** ojalnost.
- K** reativnost.
- A** mbicioznost.

Povzetki strateških ciljev in usmeritev Skupine Gorenje

Povzetek načrtovanega razvoja ekonomike poslovanja Skupine Gorenje

- **Čisti prihodki od prodaje v letu 2010:** ¹
1.250 mio EUR / 5,0% povprečna letna rast; 27% bazna rast glede na oceno leta 2005;
- **Dobiček iz poslovanja pred amortizacijo in rezervacijami v letu 2010:**
112 mio EUR; 9,0% čistih prihodkov od prodaje ; CAGR = 7,7%; 44% bazna rast glede na oceno leta 2005;
- **Investicije v osnovna sredstva:**
v povprečju 40 – 50 mio EUR letno;
- **Rast fizične produktivnosti dela (čisti prihodki od prodaje / povprečno število zaposlenih):**
v povprečju 4,7% letno;
- **Rast produktivnosti uporabljenega kapitala (EBITDA / povprečni uporabljeni kapital)**
v povprečju 1,0% letno.

¹ Gre za notranjo rast Skupine. Uprava ocenjuje, da je mogoče v strateškem obdobju s prevzemi uresničiti dodatnih 200 – 300 mio EUR rasti obsega aktivnosti, kar bi konsolidirane čiste prihodke od prodaje Skupine Gorenje do leta 2010 dvignilo na raven 1.450 do 1.550 mio EUR.

Divizija gospodinjskih aparatov (GA)

- Doseganje **kakovostne organske rasti prihodkov od prodaje** gospodinjskih aparatov, zaradi rasti povprečnih prodajnih cen pri prodaji višje cenovno umeščenih izdelkov in količinske rasti prodaje.
- Intenzivno **preučevanje možnosti rasti s prevzemi zanimivih proizvajalcev** gospodinjskih aparatov v Evropi in **z drugimi oblikami strateških partnerstev**.
- Povečevanje **sposobnosti ustvarjanja dodane vrednosti** z izboljševanjem prodajnega spleta, ustreznimi trženjskimi aktivnostmi, ustreznimi razvojnimi aktivnostmi, internacionalizacijo proizvodnje ter s povečevanjem produktivnosti in stroškovno optimizacijo.
- **Ustvarjanje in povečevanje proizvodnih zmogljivosti** izven Slovenije: na Češkem, v Srbiji in Črni Gori ter v Rusiji, s ciljem ohranitve 3,0 mio izdelkov lastne proizvodnje izdelkov z višjo dodano vrednostjo v Sloveniji.
- **V letu 2010** bo Skupina Gorenje **proizvedla 4,3 mio** velikih gospodinjskih aparatov, od tega 3,0 mio v Sloveniji in 1,3 mio izven Slovenije, ter skupaj z dokupi izdelkov prodala **4,7 – 5 mio** velikih gospodinjskih aparatov.

Povzetek načrtovanega razvoja ekonomike poslovanja divizije GA

- **Čisti prihodki od prodaje v letu 2010:**
1.100 mio EUR / 5,0% povprečna letna rast / 88,0% prihodkov skupine;
 - **Dobiček iz poslovanja pred amortizacijo in rezervacijami v letu 2010:**
103 mio EUR; 9,4% čistih prihodkov od prodaje; CAGR = 9%;
 - **Investicije v osnovna sredstva:**
v povprečju 35 – 45 mio EUR letno;
 - **Rast fizične produktivnosti dela (čisti prihodki od prodaje / povprečno število zaposlenih):**
v povprečju 4,5% letno;
 - **Rast produktivnosti uporabljenega kapitala (EBITDA / povprečni uporabljeni kapital):**
v povprečju 1,0% letno.
-

Divizija notranje opreme (NO)

- Postati **prepoznaven proizvajalec** kuhinjskega in ostalega pohištva ter keramičnih ploščic v Evropi z vstopom na vse pomembne trge Skupine Gorenje.
- Povečanje **prepoznavnosti naših blagovnih znamk** na vseh pomembnejših trgih.
- **Optimalno koriščenje poslovne mreže** Gorenja za doseganje prodajnih ciljev s skupnim nastopanjem na lokalnih trgih.
- **Rast prodaje na tržiščih Vzhodne Evrope.**
- **Prilagajanje organizacije prodaje** trendom v distribuciji (koncentracija, centralizacija).
- **Organizacijska in procesna konsolidacija divizije** za povečanje učinkovitosti poslovnih procesov.
- **Povečati produktivnost** zaposlenih z nenehnim vlaganjem v nove tehnologije in stalno posodabljanje obstoječe tehnološke strukture.
- Postati **najpomembnejši pospeševalec** prodaje vgradnih aparatov Gorenje in **povečati** obstoječ **delež prodaje** vgradnih aparatov Gorenje v kuhinjah Gorenje.
- **Primarno se osredotočiti** na slovenski trg in tržišča JV Evrope in v primeru kuhinjskega pohištva na dva dodatna trga: na avstrijskega in češkega, kjer imamo svoja proizvodna središča.

Povzetek načrtovanega razvoja ekonomike poslovanja divizije NO

- **Čisti prihodki od prodaje v letu 2010:**
95 mio EUR / 5,0% povprečna letna rast / 7,6% prihodkov skupine;
 - **Dobiček iz poslovanja pred amortizacijo in rezervacijami v letu 2010:**
6 mio EUR; 6,3 % čistih prihodkov od prodaje; CAGR = 9%;
 - **Investicije v osnovna sredstva:**
v povprečju 3 mio EUR letno;
 - **Rast fizične produktivnosti dela (čisti prihodki od prodaje/povprečno število zaposlenih):**
v povprečju 6% letno;
 - **Rast produktivnosti uporabljenega kapitala (EBITDA / povprečni uporabljeni kapital):**
v povprečju 1,0% letno.
-

Divizija trgovine in storitev (TS)

- Dejavnost energetike in varstva okolja, trgovine, inženiringa, zastopstva, gostinstva in upravljanja z nepremičninami.
- Zaradi **visoke stopnje poslovne razpršenosti** delovanja divizije trgovine in storitev so strateške usmeritve osredotočene na:
 - razvoj **ciljnih trgov** (poudarek na slovenskem trgu in na trgih jugovzhodne Evrope),
 - razvoj **ciljnih prodajnih poti** (kupcev) v celotnem spektru poslovnega delovanja divizije in
 - na razvoj že obstoječih in mogočih, perspektivno ocenjenih **prodajnih programov**.
- osredotočenost strateških usmeritev je **v funkciji sposobnosti povečevanja obsega poslovnih aktivnosti** divizije in **krepitev poslovnoizidne učinkovitosti** njenega delovanja.

Povzetek načrtovanega razvoja ekonomike poslovanja divizije TS

- **Čisti prihodki od prodaje v letu 2010:**
55 mio EUR / 5,0% povprečna letna rast / 4,4% prihodkov skupine;
 - **Dobiček iz poslovanja pred amortizacijo in rezervacijami v letu 2010:**
3,0 mio EUR; 5,5% čistih prihodkov od prodaje ; CAGR = 15%;
 - **Investicije v osnovna sredstva:**
v povprečju 2 mio EUR letno;
 - **Rast fizične produktivnosti dela (čisti prihodki od prodaje / povprečno število zaposlenih):**
v povprečju 6% letno;
 - **Rast produktivnosti uporabljenega kapitala (EBITDA / povprečni uporabljeni kapital):**
v povprečju 1,0% letno.
-

Zaključek

- Strateški načrt Skupine Gorenje za obdobje 2006 - 2010 je glede na splošne gospodarske razmere in še posebej razmere v panogi gospodinjskih aparatov v Evropi **ambiciozen**.
- Z uresničevanjem načrtovanih usmeritev bo Skupina Gorenje v naslednjem srednjeročnem obdobju pomembno **povečala raven konkurenčnih sposobnosti** in si tako omogočila uspešen, samostojen razvoj tudi v prihodnosti.
- Finančna izhodišča vključujejo samo načrtovano organsko rast in nobenih učinkov morebitnih prevzemov. Ocenjujemo, da je mogoče v strateškem obdobju **s prevzemi uresničiti dodatnih 200 do 300 mio EUR rasti obsega aktivnosti**, kar bi konsolidirane čiste prihodke od prodaje Skupine Gorenje do leta 2010 dvignilo na raven 1.450 do 1.550 mio EUR.

Uprava družbe
Gorenje, d.d.